

学校编码: 10384

学 号: 17920111150889



分类号_____密级_____

UDC_____

廈門大學

硕 士 学 位 论 文

赛孚绝缘材料有限公司创业计划

A BUSINESS PLAN for SAFER INSULATION MATERIAL CO.,
LTD.

唐 棠

指导教师姓名: 郭 霖 教授

专 业 名 称: 工商管理(MBA)

论文提交日期: 2014 年 10 月

论文答辩时间: 201 年 月

学位授予日期: 201 年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2014 年 10 月

厦门大学学位论文原创性声明

本人呈交的学位论文是本人在导师指导下,独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考其它个人或集体已经发表的研究成果,均在文中以适当方式明确标明,并符合法律规范和《厦门大学研究生学术活动规范(试行)》。

另外,该学位论文为()课题(组)的研究成果,获得()课题(组)经费或实验室的资助,在()实验室完成。(请在以上括号内填写课题或课题组负责人或实验室名称,未有此项声明内容的,可以不作特别声明。)

声明人(签名):

年 月 日

厦门大学学位论文著作权使用声明

本人同意厦门大学根据《中华人民共和国学位条例暂行实施办法》等规定保留和使用此学位论文，并向主管部门或其指定机构送交学位论文（包括纸质版和电子版），允许学位论文进入厦门大学图书馆及其数据库被查阅、借阅。本人同意厦门大学将学位论文加入全国博士、硕士学位论文共建单位数据库进行检索，将学位论文的标题和摘要汇编出版，采用影印、缩印或者其它方式合理复制学位论文。

本学位论文属于：

（ ） 1. 经厦门大学保密委员会审查核定的保密学位论文，于
年 月 日解密，解密后适用上述授权。

（ ） 2. 不保密，适用上述授权。

（请在以上相应括号内打“√”或填上相应内容。保密学位论文应是已经厦门大学保密委员会审定过的学位论文，未经厦门大学保密委员会审定的学位论文均为公开学位论文。此声明栏不填写的，默认为公开学位论文，均适用上述授权。）

声明人（签名）：

年 月 日

摘 要

随着国内外市场对于绝缘产品的要求越来越高，硅橡胶制成的各类绝缘套管由于卓越的综合性能而受到了各类终端客户的青睐。近年来，国内外市场对于该类产品需求增长迅速，整体市场处于高速发展阶段。但是，目前国内专业生产该类产品，特别是能具有生产特殊性能的硅橡胶绝缘套管的厂商数量屈指可数，产品质量总体低下。从产品的角度而言，行业内绝大部分厂商由于缺乏核心技术，产品创新以及专业的营销推广，导致硅橡胶绝缘套管仍然是一个尚待完善与成熟的细分行业。从市场的角度而言，各类硅橡胶绝缘套管作为一个发展迅猛的新兴产品，从厂商到终端用户的差价非常大。此外，硅橡胶绝缘套管具有所需资金少，而对核心技术和专业产品营销的要求很高的特点，因此，该项目特别适合具有丰富的技术、管理和营销经验人士进行创业尝试。本文应用创业管理相关理论，通过对该产品和行业进行分析，对这一新兴行业的市场容量进行了测算，并提出了赛孚绝缘材料有限公司创业计划。公司定位为“可信赖的绝缘套管产品以及解决方案提供者”，立足于中高端和特殊性能产品，根据目标顾客的具体需求，提供针对性的产品和解决方案。根据该创业计划，企业创业投资 100 万人民币，预计贴现投资回收期为：0.97 年，5 年内部收益率为 182.45%，是一项资本投入不多，但盈利性较好的创业投资项目。

关键词：硅橡胶绝缘套管；创业计划；赛孚有限公司

Abstract

Along with the demands for increasingly high insulation products from domestic and international market, all kinds of silicone rubber insulation sleeves are popular with a variety of end customers because of their excellent overall performance. In recent years, for these products, the domestic and international demand grows rapidly, the overall market of these products is in the high-speed development stage.

However, the professional manufacturer of these products is very scarce, especially for the manufacturer with capacity to produce special function silicone rubber insulation steavings. At present, the domestic products's quality of silicone rubber insulation is low. From the view point of product, because lack of core technology, product innovation and professional marketing promotion in majority of firms in this industry, the silicone rubber insulation sleeving is an immature market. On the other side, because all kind of silicone rubber sleeving are new products, there is huge price difference between manufacturers and the end users. What's more, the capital requirement for this kind of products is low, but the requirement of management,marketing and technology is quite high. So, this project is suitable for the person/team with core technology,management and marketing experience to set up a new business.

In this paper, through the analysis of products and industry based on the theory of Entrepreneurial Management, the market capacity of silicone rubber insulation sleeving was calculated, and the business plan of "Safer insulation materials Co., Ltd" was organized also. According this studying, the company location is "The provider of reliable insulation products and solutions ", it will focus on high-end and special function products, according to the customers's requirements, supply individual customization products and solutions. According to this business plan, the start-up investment is 100 million RMB, the expected NPV investment return is 0.97 years, the IRR rate in 5 years is 182.45%. So, it is a good venture project with small capital investment but good profitability.

Keywords: Silicone rubber insulation sleeves; Business plan; SAFER

目 录

第一章 绪论	1
第一节 选题背景	1
第二节 研究目的	2
第三节 研究方法	3
第四节 研究框架	4
第二章 创业的相关综述	5
第一节 创业的概念定义	5
第二节 创业过程	6
第三节 创业计划书	9
第三章 产品和公司简介	12
第一节 主要产品及应用	12
第二节 赛孚绝缘材料有限公司	23
第四章 主要产品市场分析	29
第一节 硅胶套管国内市场分析	29
第二节 硅胶套管国外市场分析	35
第五章 竞争环境分析	39
第一节 新进入者威胁	39
第二节 供方的议价能力	41
第三节 买方的议价能力	43
第四节 替代品威胁	44
第五节 现有竞争对手之间的竞争激烈程度	44
第六章 竞争战略	49
第一节 业务和范围	49

第二节 战略定位.....	54
第七章 营销策略.....	55
第一节 产品策略.....	55
第二节 定价策略.....	58
第三节 渠道策略.....	61
第四节 促销策略和品牌建设.....	63
第八章 公司治理结构.....	65
第一节 公司组织结构.....	65
第二节：治理结构	66
第九章 财务计划与分析.....	68
第一节 资金需求.....	68
第二节 财务数据分析.....	69
第十章 风险以及控制.....	77
第一节 创业风险.....	77
第二节 道德风险.....	78
第十一章 研究结论.....	79
第一节 研究主要结论.....	79
第二节 研究的不足之处.....	79
[参考文献].....	81
附 录.....	82
致 谢.....	85

Contents

Chapter One Introduction	1
Session 1 Research Background	1
Session 2 Research Purpose	2
Session 3 Research Approach	3
Session 4 Thesis Structure	4
Chapter Two Correlation Theory of Launch Own Business	5
Session 1 Definition and Concept of Launch Own business	5
Session 2 Entrepreneurial Management Process	6
Session 3 Business Plan	9
Chapter Three Introduction of Product and Company	12
Session 1 Main Product and Application	12
Session 2 Safer Insulation Material Co., Ltd.	23
Chapter Four Market Analysis of Main Product	29
Session 1 Domestic Market Analysis of Silicone Rubber Sleevng	29
Session 2 International Market Analysis of Silicone Rubber Sleevng	35
Chapter Five Competition Environment Analysis	39
Session 1 Threat of New Entrants	39
Session 2 Bargaining Power of Suppliers	41
Session 3 Bargaining Power of Customers	43
Session 4 Threat of Substitute Products or Services	44
Session 5 Intensity of Competitive Rivalry	44
Chapter Six Competition Strategy	49
Session 1 Business and Scope	49
Session 2 Competition Strategy	54
Chapter Seven Marketing Strategy	55
Session 1 Product Strategy	55
Session 2 Price Strategy	58
Session 3 Channel Strategy	61
Session 4 Promotional Strategy and Brand Building	63

Chapter Eight Corporate Governance Structure	65
Session 1 Organizational Structure	65
Session 2 Shareholder Structure	66
Chapter Nine Financial Plan and Analysis	68
Session 1 Capital Requirement	68
Session 2 Financial Data Analysis	69
Chapter Ten Risk and Control	77
Session 1 Risk of Entrepreneurship	77
Session 2 Moral Risk	78
Chapter Eleven Research Conclusion	79
Session 1 Main Research Conclusion	79
Session 2 Insufficiency of Research	79
References	81
Appendix	82
Acknowledgments	85

第一章 绪论

第一节 选题背景

各类电子电气线路在当今的生活无处不在，人们日常生活的一举一动已经和它们水乳交融，不可分离。大到对外层空间的探索，小到午夜醒来那一丝光亮，无论人们是否意识到，无论何时何地，这些设备及其保证其正常运行的各种线路存在在我们的身边。也正是如此高的依赖性，我们常常听到各类由于线路安全问题引起的种种事故，这也时时为大众敲醒了警钟。因此各类消费者对于线路安全的重视度越来越高，眼光日益苛刻。在此情况下，各行各业对于产品运行安全要求也不断提高，为了尽可能保证线路运行安全，对绝缘保护的要求也是水涨船高，一系列原本设计用于航天，军工等特殊行业的特殊材料制品在民用产品对安全要求的不断升级的情况下，在近几十年中得到了快速普及，随着各类终端产品“飞入寻常百姓家”。其中，各类耐高温绝缘套管就是一个典型例子。

目前用于各类线路绝缘保护的套管，根据不同材质可分为这几大类：PVC 套管，聚烯烃套管，硅胶套管以及各类氟塑料套管。在过去的二三十年中，由于国内消费类电子行业的蓬勃发展，对常规线束绝缘防护材料需求巨大，使得价格低廉、应用普遍的 PVC 套管和聚烯烃材质的绝缘产品在市场上得到了“井喷”式的发展。目前，国内生产这些产品的厂家不下百家，其中也不乏优秀的企业早已上市，得到资本市场的认可。然而，国产耐高温特殊材料的绝缘套管类产品却依然处于萌芽阶段，如硅橡胶材质的产品。尽管一些嗅觉灵敏的厂家已经推出以硅橡胶基材的特种绝缘产品，但是国内外市场中对于特种绝缘套管，长期以来是外资品牌盘踞市场，其绝对的话语权目前依然“巍巍屹立不可撼动”。笔者长期在该行业中从事销售工作，了解到这些特殊材质的绝缘产品有非常大的需求，特别是在国外市场，无论是设计人员还是最终消费者，它们对这些产品的接受认可度都比较高。对比常规温度等级的绝缘产品，这些产品技术含量高，应用环境特殊，对产品性能要求高，也需要更专业的销售服务团队与之匹配，同时产品价格和利润也非常可观。如果能寻找到合适供货商，组建一个专业的特殊材质绝缘套管的团队，可以在投入资金不多的情况，

获得较好的收益。

赛孚绝缘材料有限公司（以下简称“赛孚”）主要由行业内经验丰富的销售人员与 X 公司共同创立，是典型的“市场+技术”的模式。耐高温绝缘套管作为一种专业的工业消费品，除了产品质量可靠，价格具有竞争力之外，是否拥有专业销售渠道和一支精干高效的销售团队是该产品能否迅速占领市场的关键。包括笔者在内的赛孚销售团队均在行业内有十余年的专业销售经验，针对各种细分市场有着深刻的认识，能根据客户的不同需求提供从设计到大货生产一系列的解决方案。赛孚的另一股东是 X 公司，该公司一直以来从事硅胶类绝缘套管的研发和生产，拥有这些产品从配方到工艺制程的核心技术，并且近年来在产品性能方面获得突破性进展，在一些应用领域已经可以外资品牌一较高低。

在创业前期的筹备工作中，除了团队组织结构确定，内部具体流程，供应链管理，各项预算等之外，最终目的是希望创业团队能在短时间能建立起来自己的营销网络，推广自己的品牌，在特殊材料绝缘套管这个领域打破外资品牌垄断的格局，从而实现公司稳健快速发展，并在行业中占据一席之地。这一切，除了创业团队的一腔热情之外，更需要通过创业计划一系列理性分析，厘清思路，为整个创业计划正式落地运作提供指导。

第二节 研究目的

毫无疑问，任何对于未来的研究和推演最终目的都是为了规避风险，寻求达到目标的最佳途径，笔者也不例外。尽管深知，创业的道路中永远不乏风险，混沌和不确定性，但期望在科学的创业体系指导下尽量能全面考虑可能存在的所有问题，避免在实际操作中的走弯路。因此本研究的主要目的如下：

一、推演探索创业过程

相信 MBA 的同学在学习过程中，多多少少会有一种蠢蠢欲动的创业冲动。陆游曾赋诗道：“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”。只有在深入实践后才对整个创业过程有深刻的体会。

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库